LA Reciprocité

Quels avantages ou quels dangers offre-t-elle

Douze pays auront par le fait accès à notre marché

L'oeuvre de deux politiciens embêtés.

LA

Reciprocité

Quels avantages ou quels dangers offre-t-elle

Douze pays auront par le fait accès à notre marché

L'oeuvre de deux politiciens embêtés.

La Reciprocité

Le 26 janvier 1911, le gouvernement Laurier a soumis au Parlement canadien ce projet d'échange des produits naturels entre les Etats-Unis et le Canada, mieux connu sous le nom de réciprocité.

C'est ce projet que la Chambre des Communes a discuté presque exclusivement depuis.

Il est gros de conséquences pour l'avenir agricole, commercial, industriel et politique de notre pays, et voilà pourquoi l'opposition à la Chambre des Communes, à laquelle se sont joints des chefs libéraux comme MM. Sifton, German et Harris, a obligé le gouvernement de le soumettre au jugement de l'électorat.

Raison de plus pour l'étudier avec soin.

La réciprocité sera-t-elle avantageuse ou désavantageuse pour le Canada?

Voilà la question.

LE PRECEDENT DE 1854

Les partisans du projet disent: la réciprocité fera pour le Canada d'aujourd'hui ce qu'elle a fait pour le Canada de 1854.

Ils se font illusion. Les conditions ne sont plus les mêmes aujourd'hui qu'alors. En 1854 le Canada n'avait presqu'aucune voie de chemin de fer, son industrie était nulle, l'ouest était encore inconnu. Nous n'avions par conséquent presque pas de marchés locaux. A part Montréal, Québec et Toronto dont la population était encore très restreinte il n'y avait de consommateurs que les producteurs eux-mêmes. La production agricole avait donc besoin d'un marché plus considérable et elle le trouva aux Etats-Unis où la guerre civile allait bientôt absorber presque toutes les énergies.

Toute autre est la position aujourd'hui. La construction des chemins de fer, des canaux, le développement du Nord-Ouest, la facilité des communications avec l'Europe et l'Asie, nous ont créé des débouchés nouveaux à l'étranger en même temps que des marchés considérables au pays. Montréal, Québec, Toronto, Ottawa, Winnipeg, Sherbrooke, Valleyfield, St-Hyacinthe et maintes autres petites villes constituent pour nos cultivateurs le marché le plus voisin, le plus avantageux et le plus rémunérateur pour les produits de leur terre. Le fait est que pendant qu'en 1854 et jusque vers 1875 nos cultivateurs étaient obligés de faire, deux ou trois fois l'an vingt, trente, quarante lieues pour apporter péniblement leurs produits au marché et n'en

retirer qu'un prix très modique, aujourd'hui, ils n'ont plus la peine de se déranger. Les commerçants vont de porte en porte leur acheter tout ce qu'ils ont à vendre et le leur payent un prix très élevé. A tel point, que le consommateur des villages ruraux paye le beurre, les oeufs, le lard, le boeuf. etc., presque aussi cher que celui des grandes villes.

Le précédent de 1854 ne saurait donc nous rassurer beaucoup sur les résultats du projet actuel de réciprocité.

EXAMINONS-LE PLUTOT AU POINT DE VUE DES CONDITIONS ACTUELLES

Les Etats-Unis ont une population de 92 millions d'habitants. Or, disent les partisans de la réciprocité, il en faut du blé, des oeufs, de la viande, de la farine, etc., pour nourrir tout ce monde. Il en faut beaucoup, sans doute, mais quand un pays produit assez pour nourrir toute sa population et exporter encore pour des millions et des millions de piastres à l'étranger, peut-on espérer lui vendre à des prix rémunérateurs? Quand est-ce qu'un cultivateur vend son beurre au voisin un cultivateur comme lui? Or il est prouvé par le document No 849 du sénat américain que les Etats-Unis ont produit en 1907 huit fois autant de blé que le Canada et qu'ils en ont exporté 76 mil-

lions de minots; en 1908, six fois autant et leur exportation a atteint cent millions de minots. L'exportation du blé américain varie entre 75 et cent milions de minots par année.

C'est la même chose pour le beurre. A certains moments de l'année il y a à New-York, Chicago, Philadelphie et Boston une telle accumulation de produits laitiers qu'on ne sait qu'en faire. Le 4 janvier 1911 la *Produce Review* de New-York donnait la statistique suivante sur l'emmagasinage du beurre dans ces quatre centres :

	1911	1910	1909
New-York	237 300	134.400	183,400
Chicago	350,000	166,000	250.000
Boston	236.010	154,200	172.300
Philadelphie . . .	64 690	35,000	63,600
Totaux	888,000	489,500	609,300

Qu'arriverait-il avec la réciprocité? Les spéculateurs feraient ce que font tous ceux qui sont mal pris: ils chercheraient à se débarrasser de ce beurre aux meilleures conditions possibles, et la porte du marché canadien leur étant ouverte, c'est ici qu'ils viendraient. Huit cents mille livres de beurre jetées sur le marché de Montréal feraient immédiatement baisser les prix, ce qui pourrait représenter pour les cultivateurs canadiens une perte de cinq à dix piastres pas mois pendant quelques mois de l'année.

TREIZE CONTRE UN

Notre agriculture se perfectionne petit à petit, elle produit beaucoup plus qu'autrefois, mais qui voudra dire qu'elle est assez forte pour résister à la concurrence de l'agriculture américaine mieux favorisée que la nôtre par la fertilité du sol, par un climat plus doux et aussi par des méthodes encore plus améliorées que les nôtres. Il va de soi que dans la lutte des deux auprès du consommateur, c'est la plus forte qui l'emportera. Or, le projet de réciprocité Laurier ne livre pas notre marché à la concurrence américaine seulement, mais à la concurrence possible de douze autres pays qui produisent eux aussi à peu près les mêmes articles que nous.

Nous attirons la plus sérieuse attention des cultivateurs canadiens sur ce point.

En vertu de traités conclus avec la Grande-Bretagne, douze nations, dont la France, l'Espagne, l'Autriche, la Suède, le Danemark la République Argentine, etc. ont droit aux mêmes avantages que les Etats-Unis obtiennent de nous par ce traité. Quand on lui a signalé ce fait, M. Laurier s'est contenté de répondre que la concurrence de ces pays lui paraissait si peu probable qu'il n'y avait pas fait attention. Seulement, M. Laurier n'a jamais fait preuve d'une grande intelligence en affaires, et il est resté tout ébahi lorsque M. Ames, député de St-Antoine,

de Montréal, et l'un des hommes d'affaires les plus compétents de la Chambre des Communes, lui a démontré que cette concurrence était, non seulement probable, mais à peu près certaine.

"La République Argentine, dit M. Ames, a un commerce qui est plus considérable que le nôtre même. Elle exporte $400,000,000 de marchandises dont 90 p. 100 de bestiaux et de produits agricoles. Elle expédie en Grande-Bretagne six fois autant de viande de boeuf que la Nouvelle-Zélande et l'Australie réunies, et une fois et demie autant de viande de mouton et d'agneau. En 1909, l'Argentine a produit $32,000,000 de froment et elle en a exporté plus de 100,000,000 de boisseaux. Si l'on considère que l'Argentine est l'un des pays qui peuvent désormais exporter au Canada, que le Pacifique Canadien établit actuellement une ligne de steamers munis d'installations frigorifiques d'Halifax à Buenos-Ayres, que le Gouvernement demande cette année de subventionner une ligne de navigation entre le Canada et les Antilles et l'Amérique du Sud, qu'il se forme à Montréal une compagnie ayant dessein de faire le commerce entre le Canada et l'Argentine, on comprendra que les facilités d'expédition de ces produits agricoles de Montréal à la république Argentine, en été, et d'Halifax et Saint-Jean à la république Argentine, en hiver, seront ex-

cellentes et que nous devons nous attendre que nos marchés seront approvisionnés, dans une grande mesure par les denrées venues de ce pays-là. Que l'on n'oublie pas que la population de l'Argentine se compose principalement d'Italiens, d'Espagnols et d'Allemands dont les conditions d'existence sont inférieures à celles que nos cultivateurs occupent, et qui, au dire du directeur général des Postes consentent à travailler pour 64 cents par jour et à se nourrir là-dessus. Nous pouvons concevoir quelle pression sera exercée sur les cultivateurs du Canada pour les amener à réduire leur train de vie et à accepter les mêmes salaires que ceux de la république Argentine."

UN EXEMPLE

En janvier 1909, les marchands de comestibles de Montréal ont importé 5,000 tinettes de beurre d'Australie. Le beurre canadien de beurrerie se vendait 27 cents 1-2. En moins d'un mois, le prix tomba à 19 cents. Les fabricants de beurre des cantons de l'Est, qui reçoivent de 25 à 26 cents pour les produits qu'ils expédient dans l'Ouest, seraient tenus d'abaisser leurs prix. De nos jours les cantons de l'Est font un beau commerce avec l'Ouest; chaque année, ils expédient là-bas 100,000 tinettes de beurre qui sont distribuées tout le long de la route jusqu'à Vancouver.

L'ARGUMENT DES DISTANCES

Les partisans de la réciprocité, c'est-à-dire les candidats de M. Laurier, n'ont qu'une réponse à tous ces faits indéniables: "Le commerce, disent-ils, a horreur des distances, il va au plus près; donc le marché des Etats-Unis étant le plus voisin du nôtre, c'est là qu'il faut aller sans crainte."

Ce que nous avons dit sous le titre: *Un exemple* réfute péremptoirement cet argument. Le commerce va où il trouve son avantage. Le commerce canadien, par exemple, va en grande partie en Angleterre parce que l'Angleterre a besoin de pain, de fromage, de beurre, d'oeufs et de viande. S'il en était autrement, si la distance suffisait pour décourager le commerce, à quoi serviraient les efforts que nous faisons pour commercer avec la France, l'Espagne, le Japon, l'Australie, etc., pays situés à des milliers de lieues du Canada. L'Angleterre envoie ses produits dans tous les pays du monde; la République Argentine vend également, non pas à ses voisins, mais en Europe surtout.

AU POINT DE VUE DE LA PROVINCE DE QUEBEC

La production agricole que la Province de Québec peut fournir à l'exportation comprend

surtout les patates, le beurre, les oeufs, le fromage, le foin, le lard, le mouton et le boeuf.

Les patates se vendent quand même lorsque la récolte manque aux Etats-Unis. Il y a deux ans les patates se vendaient jusqu'à 50c le minot parce que les Etats de la Nouvelle Angleterre en manquaient; l'an dernier, elles se vendaient à peine trente cents, parce que la récolte a été bonne partout. Les oeufs commandent toujours un bon prix, parce que la consommation locale est énorme. Le prix du beurre n'a pas beaucoup fléchi depuis plusieurs années, parce que le marché anglais en fait une consommation considérable, et que nous avons réussi à le faire goûter par les Anglais. La même chose pour le fromage. Le lard, le mouton et le boeuf ont commandé depuis plusieurs années des prix élevés et fermes; d'abord, parce que la consommation locale égalait la production et ensuite parce que les engrais ont été négligés dans certaines parties du pays. Les prix pourraient faiblir un peu sans que le cultivateur en souffrirait, parce que le consommateur consommerait davantage.

Mais qu'arriverait-il si les Etats-Unis et les douze autres pays, qui se trouvent par l'effet des traités à bénéficier des mêmes avantages pour leurs produits, c'est-à-dire la réduction du tarif ou l'admission en franchise, qu'arriverait-

il si tous ces pays orientaient leur commerce vers notre marché?

En 1909 le Danemark a exporté 196 millions de livres de beurre et 32 millions de douzaines d'oeufs. L'Autriche a exporté 55 millions de livres de beurre, 10 milles douzaines d'oeufs; 71 millions de livres de boeuf; 116 millions de livres de mouton; 23 millions de boîtes de conserves.

La Nouvelle-Zélande a exporté 35 millions de livres de beurre, 44 millions de livres de fromage, 100 millions de livres de mouton, 6 millions de livres de lard salé.

La Russie a exporté 112 millions de livres de beurre 7 millions de livres de viandes fraîches, 215 millions de douzaines d'oeufs.

La République Argentine a exporté 8 millions de livres de beurre, 600 millions de livres de viandes en conserve.

La Suède a exporté 40 millions de livres de beurre et 3 millions de douzaines d'oeufs.

La Norvège a exporté 3 millions de livres de beurre.

Ces chiffres sont extraits d'un tableau préparé par le minstère canadien du commerce, à la demande de M. Reid, député de Grenville.

Si la réciprocité est votée, qu'on ne l'oublie pas, tous ces pays auront sur le maché cana-

dien les mêmes avantages que les produits américains.

. Et, encore une fois. qu'arriverait-il, dans quelle position se trouvera le cultivateur de la province de Québec si une proportion, disons le quart, ou le cinquième, ou même le dixième de ces exportations prennent la route de notre marché de la province de Québec?

CES TRAITES SERONT-ILS DENONCES

M. Laurier, qui avait d'abord fait mine de rire des conséquences de cette éventualité, s'est ravisé. Rendu en Europe, il a demandé au gouvernement anglais la dénonciation de ces traités afin de permettre au Canada de s'y soustraire; et, c'est sans doute ce que feront valoir les avocats de la réciprocité pour dissiper les justes craintes des cultivateurs. Il est vrai que la conférence impériale a adopté un voeu à cet effet; mais le secrétaire pour les colonies, Sir Edward Grey a bel et bien déclaré qu'il "ferait de son mieux, mais qu'il ne répondait pas des résultats." Si la réciprocité est votée, ces douze pays se trouvent, par le fait même, avantagés sur notre marché; et seront-ils bien pressés de céder aux demandes de l'Angleterre qui ne seront pas très péremptoires si l'on en juge par la déclaration de Sir Ed. Grey.

VENDRA-T-ON PLUS CHER?

Supposons maintenant que ces traités soient dénoncés et que les Etats-Unis seuls aient cet accès facile à notre marché, nos cultivateurs vendront-ils plus cher? Les ministériels répondent oui. Alors, ce sont les consommateurs, tous les ouvriers des villes et des campagnes, qui paieront plus cher. Pourtant, les ministériels disent aussi aux ouvriers qu'ils paieront meilleur marché.

Le plus certain, c'est que la réciprocité n'affectera pas sensiblement les prix. Ici et là sans doute, les cultivateurs américains ou les cultivateurs canadiens vendront plus facilement, à cause de la proximité de l'un ou de l'autre marché; mais, d'une façon générale, la position restera à peu près la même.

N'oublions pas, en effet, que les Etats-Unis produisent tout ce que le Canada produit et que, dans l'ensemble, la demande américaine variera suivant le rendement de l'agriculture américaine.

Le foin canadien se vendra peut-être un peu plus cher, de temps à autre; mais, si le prix a pour résultat d'augmenter considérablement la vente du produit canadien, la conséquence sera bientôt l'appauvrissement des terres par le manque de fertilisant qui résulte de la consommation sur place.

Le porc se vend parfois plus cher à Buffalo qu'à Toronto, mais le cours a ses fluctuations. Il y a trois ans, le porc sur pied se vendait $3.90 les 100 livres à Chicago ; il y a quatre ans, on le vendait $4.25, tandis qu'au Canada on le payait $5.90 et $6.25 les 100 livres. Au cours de dix-huit des vingt années dernières, le prix moyen du porc, a été plus élevé au Canada qu'aux Etats-Unis.

Depuis trois mois l'agneau se vend moins cher à Chicago qu'à Toronto ; à l'heure qu'il est, l'écart est de un cent la livre et les négociants d'Hamilton importent cette viande des Etats-Unis et acquittent le droit dont elle est frappée.

Il y a aujourd'hui surabondance d'oeufs aux Etats-Unis. Les importateurs canadiens en font venir des entrepôts frigorifiques et les paient 14 cents la douzaine, livrés à Chicago.

A Chicago, le beurre qu'on paie 24 cents la livre à Montréal, se vend de 18 à 20 cents. S'il n'y avait pas de tarif, les cultivateurs canadiens ne sauraient que faire d'une multitude de produits qu'ils ont à vendre.

Les oeufs se vendent très souvent plus cher au Canada qu'aux Etats-Unis.

Les statistiques fournies au congrès américain donent les prix suivants :

Maine	26 à 30 cents la doz.
New Brunswick	30 cents la doz.
Burlington, Vt.	24 cents.
Montréal	30 cents.
Ogdensburg, N. Y.	28 cents.
Prescott, Ont.	30 cents.

Il arrive parfois que la Nouvelle-Angleterre manque de patates, que voit-on alors? La douane américaine empêche-t-elle les Américains de venir chercher les nôtres? Aucunement. En général, cependant, les patates canadiennes trouvent un marché rémunérateur, au Canada même; et, le prix actuel est de 60 cents le minot, au Canada, tandis qu'elles se vendent à peine 50 cents aux Etats-Unis.

Personne ne contestera que la culture fruitière est plus avantageuse aux Etats-Unis qu'au Canada, à cause des conditions climatériques. Cependant, à force de travail, de science et de persévérance, l'on est parvenu au Canada à implanter une culture fruitière qui s'étend de plus en plus dans différentes parties du pays. Va-t-on la laisser étouffer par la concurrence américaine? Les cultivateurs et les industriels qui ont investi des centaines de milliers de piastres dans les vergers de la province de Québec, de l'Ontario, de la Colombie Anglaise n'ont-ils pas droit à quelque protection?

Et la culture maraîchère? Autour de Québec, Montréal, St-Hyacinthe, Valleyfield, Otta-

wa, Trois-Rivières, etc. le "jardinage" a pris un essor considérable depuis quelques années. Des centaines et des centaines de cultivateurs ont transformé une partie de leur terre en jardins où ils cultivent tous les légumes. Leur marché ce sont les villes voisines qu'ils approvisionnent, parce que la protection accordée à leurs produits, leur en conserve l'accès. Votons la réciprocité et la moitié de ces jardiniers maraîchers verront leur industrie diminuer de moitié.

L'industrie du porc en conserve a pris une extension énorme au Canada depuis 1890. Nous exportons pour une valeur de 6 à 7 millions par année. Cela constitue un marché précieux pour l'éleveur de cochon; et, c'est probablement ce qui fait que le lard se vend beaucoup mieux depuis plusieurs années. Si la réciprocité inonde nôtre marché de lards américains, le cultivateur canadien perdra donc autant.

Les prix du porc à Chicago, Montréal et Ingersoll sont comme suit, depuis 1906:

Année	Chicago	Montréal	Ingersoll, Ont.
1906	$6.25	$7.77	$7.17
1907	6.10	7.43	6.85
1908	5.70	7.10	6.87
1909	7.35	8.64	8.04
1910	8.90	9.60	9.11

Statistique de la Ingersoll Packing Co., Limited.

Le mouton se vend en général $5 au Canada et $4 aux Etats-Unis. De quel profit sera pour l'agriculteur canadien l'échange de ce produit avec les Etats-Unis?

Le ministre de l'Agriculture d'Ontario affirme que la réciprocité diminuera de 20 p.c. la valeur commerciale du cheval. Actuellement le cheval d'Ontario vaut de $20 à $30 plus cher, et celui de la province de Québec, de $15 à $25 plus cher que le cheval américain.

Il en est de même pour le bétail. Le bétail canadien commande généralement $1 de plus le cent livres que le bétail américain. La réciprocité favoriserait peut-être la vente du bétail canadien maigre pour les américains pour engraisser et approvisionner ensuite le trust de Chicago. C'est-à-dire que le cultivateur canadien perdrait tout le produit des engrais.

Au point de vue de l'argent à toucher, la réciprocité n'offre donc pas grand avantage à l'agriculteur canadien. Mais elle peut lui coûter très cher, si elle augmente l'exportation aux Etats-Unis du blé, de l'orge et de l'avoine, d'où il lui faudra reimporter les déchets qui servent aux engrais de ses animaux.

UN ARGUMENT FAUX

Nous avons entendu un orateur ministériel dire que l'opposition à la réciprocité venait

des manufacturiers qui se sont enrichis assez longtemps aux dépens des cultivateurs. Cet argument est faux.

Ce même orateur ministériel répète depuis dix ans que les cultivateurs sont plus riches qu'autrefois et cela est vrai. Or le cultivateur s'est enrichi par la vente, à meilleur prix, de ses produits, et, ces produits il les a vendus aux consommateurs, c'est-à-dire aux marchands, aux ouvriers, aux industriels. Donc le manufacturier ne l'a pas empêché de s'enrichir. Voici d'ailleurs des chiffres très probants:

Les grains et les fourrages, y compris treize articles de consommation d'une qualité déterminée, ont augmenté de 49-9 p. 100 en valeur; le bétail et ses dérivés, le porc et ses dérivés, le mouton et ses dérivés, les volailles se sont venduse 48-6 p. 100 plus cher, tandis que l'on comptait une augmentation de 33 p. 100 dans le cas des produits de l'industrie laitière.

Faisons maintenant une comparaison au moyen d'une autre répartition: les produits agricoles à l'état naturel accusent une hausse de 37.3 p. 100, et les produits agricoles manufacturés, de 34.1 p. 100, soit, pour ces deux catégories, une hausse moyenne de 35.7 p. 100.

Il s'agit là des produits vendus par le cultivateur. Voyons maintenant ce qui en est des ar-

ticles qu'il lui faut acheter. Le cultivateur achète les comestibles importés, les tissus de laine et de coton, les chaussures, les articles en métaux et les machines agricoles. La moyenne de l'augmentation du prix de ces articles est comme suit: denrées de provenance étrangère, diminution de 4 p. 100; tissus de laine, augmentation de 23.3 p. 100; tissus de coton, augmentation de 25 p. 100; articles en métal et machines agricoles, augmentation de 2.4 p. 100; soit, à l'égard de ces divers articles, une hausse moyenne de 14.3 p. 100.

Ainsi, les denrées qui représentent les neuf dixièmes des dépenses des cultivateurs accusent une hausse moyenne de 14.3 p. 100, tandis que les produits qu'ils vendent en accusent une de 35.7 p. 100. Voilà qui établit de façon bien claire la position des deux classes de la société. On a là la preuve que la population des villes ne vit pas aux dépens de celle des campagnes, et que les cultivateurs ont leur juste part de la prospérité générale.

Le même orateur ministériel dit encore: "Cela vous coûte $25 pour vendre un cheval aux Etats-Unis: avec la réciprocité vous n'aurez rien à payer. Cela est encore faux. Quand un cultivateur a un cheval ou un autre animal à vendre, il fait son prix; l'acheteur accepte ou il fait une offre moindre et l'on s'entend ou l'on

ne s'entend pas. Voilà tout. Comment le cultivateur pourrait-il croire qu'il a $25 de droit à payer quand les mêmes hommes lui ont toujours dit que ce n'était pas le vendeur mais l'acheteur qui payait la douane?

AGRICULTURE ET INDUSTRIE

L'argument est d'autant plus faux et ridicule que, pendant que l'on enlève toute protection à l'agriculture canadienne, on la conserve pour l'industrie. M. Fielding, M. Laurier et tous leurs suivants se font un devoir de dire et de répéter: nous ne touchons pas aux manufacturiers. Pourquoi? L'industrie canadienne est pourtant aussi solidement établie, aujourd'hui, que notre agriculture. Les méthodes de nos industriels sont beaucoup plus perfectionnées que celles de nos agriculteurs. Nous ne voulons pas dire que l'industrie canadienne doit être privée de la protection dont elle jouit, mais nous prétendons que l'agriculture a droit à autant de protection que l'industrie. Pourquoi le gouvernement n'ose-t-il pas toucher à cette dernière? Serait-ce parce qu'il a besoin des souscriptions électorales des manufacturiers?

M. LAURIER CHANGE D'OPINION ENCORE UNE FOIS

Il est très vrai que M. Laurier a, pendant longtemps, recherché la réciprocité avec les

Etats-Unis. Il l'a voulait en 1887 et c'est ce qui amena la séparation de M. Blake du parti libéral. M. Blake ne voulait avoir rien à faire avec une politique qui, disait-il, pouvait conduire le Canada à l'annexion aux Etats-Unis. M. Laurier voulait encore de la réciprocité en 1897. Mais en 1899 il n'en voulait plus. "Il fut un temps," disait-il, "où les Canadiens auraient donné beaucoup pour le marché américain; il fut un temps, et ce temps n'est pas éloigné où les grandes cités de l'Union étaient le seul marché que nous avions pour nos produits, mais *grâce à Dieu,* ces jours sont passés."

Et c'est après en être arrivé à cette opinion que M. Laurier songea à construire un nouveau transcontinental, pour développer, disait-il, notre commerce intérieur. Le pays l'approuva. Ce chemin de fer nous coûte aujourd'hui près de cent millions et il nous coûtera, une fois terminé, plus de cent cinquante millions de piastres. Sous prétexte de donner un nouveau débouché aux produits de l'ouest, il va construire en outre le chemin de fer de la Baie d'Hudson qui coûtera 20 millions de piastres. Il dépense encore des millions sur l'Intercolonial. A quoi servira tout cet argent si, à l'avenir, le commerce du Canada doit se faire surtout du côté américain?

Mais l'on dit que la réciprocité est réclamée par les cultivateurs de l'Ouest et qu'il ne faut pas la leur refuser. Les chefs de l'association des producteurs de blé de l'Ouest ont, en effet, demandé à M. Laurier de leur donner la réciprocité. Et qu'est-ce que Sir Wilfrid Laurier a répondu? Il nous l'a dit lui-même dans son discours sur l'adresse, le 21 novembre 1910:

"Au cours de mon récent voyage dans le Nord-Ouest, j'ai déclaré que nous nous ferions un devoir de mettre à l'étude les demandes qu'on nous soumettait, et cela dans l'esprit qui nous a toujours animés en pareille matière. Je réitère aujourd'hui cette déclaration. J'ai déclaré, et l'honorable député (M. R. L. Borden) a cité mes paroles, qu'il y aurait lieu d'instituer une commission d'enquête avant d'aborder la revision du tarif. La gauche a cru devoir applaudir à cette occasion. J'espère que l'honorable député ne se formalisera pas, et me pardonnera volontiers, *si j'éprouve un certain orgueil à lui faire observer que les parties de son discours qui ont été les plus applaudies sont les extraits qu'il a cités de mes propres déclarations.* Je vais m'efforcer de ne pas en tirer trop de vanité; si j'en parle, c'est que tous ici présents ont pu faire la même constatation que moi.

"Mes paroles citées par l'honorable député, insistant sur l'opportunité d'une enquête par commission préalablement à toute revision du tarif ont provoqué tout particulièrement les applaudissements de la gauche. Se trouve-t-il quelqu'un de ces messieurs pour désapprouver la promesse que j'ai faite? *Se trouve-t-il quelqu'un pour préconiser la revision du tarif sans enquête préalable?*"

Or, le projet de réciprocité est la révision du tarif la plus considérable qui ait encore été faite. Et l'enquête promise! M. Laurier s'en moque. A quoi faut-il donc attribuer cette passion de la contradiction de notre premier ministre? Nous allons le voir.

LE VERITABLE OBJET DE LA RECIPROCITE

C'est de faire oublier la loi néfaste de la marine. Quand M. Laurier disait aux agriculteurs de l'Ouest: "Nous ne toucherons pas au tarif avant de faire une enquête," il espérait que le peuple finirait par avaler son projet de marine de guerre impériale. Le peuple n'oublia pas et, à la première occasion, (Drummond et Arthabaska) il le prouva au premier ministre.

M. Laurier se tourna alors du côté de Washington, où le président des Etats-Unis, menacé par le succès des démocrates, se demandait,

lui aussi, que faire pour enrayer le succès de ses adversaires. M. Laurier et M. Taft se comprirent vite et le projet de réciprocité fut élaboré. Au début, cependant, le congrès américain en fit peu de cas, et il s'ajourna même sans lui donner la moindre attention.

C'est alors que M. Monk proposa, le 9 février 1911, la motion suivante:

"Mais la Chambre regrette qu'avant d'étudier au mérite et en détail l'entente conclue entre le gouvernement du Canada et le président des Etats-Unis, elle n'eut pas le loisir et l'occasion de connaître sûrement l'opinion du peuple canadien à cet égard, et d'étudier avec plus de soin l'influence que le nouveau régime fiscal pourra exercer sur les divers intérêts qu'il affectera..."

M. Laurier fit repousser cette motion. Il lui fallait la réciprocité à tout prix, même si les Etats-Unis n'en voulaient plus.

Le 8 mars 1911, M. Borden proposa à son tour la motion suivante:

"L'arrangement réciproque compris dans les résolutions soumises par le Ministre des Finances à cette Chambre, le 26 janvier dernier, a aussi été soumis le même jour, par message du président, au congrès des Etats-Unis d'Amérique alors en session;

"La dite session est terminée et le congrès n'a ni approuvé ni ratifié le dit arrangement;

"Un laps de temps considérable, devra s'écouler avant que le congrès puisse étudier le dit arrangement à une session spéciale;

"Les modifications tarifaires que comporte le dit arrangement ont une très grande portée et constituent un changement important dans la politique approuvée par le peuple du Canada;

"Cette-Chambre est d'avis qu'elle ne devrait pas s'occuper davantage des dites résolutions tant que les électeurs n'auront pas eu l'occasion de se prononcer sur leur mérite."

M. Laurier fit encore rejeter cette motion. Pendant des semaines et des semaines et des mois, il chercha à imposer la réciprocité au Parlement jusqu'à ce que, constatant son impuissance, il fit dissoudre les Chambres avant même de leur avoir donné l'occasion d'étudier et de discuter tous les autres projets de législation.

Il en appelle maintenant au peuple, au cri de: "C'est le tour des cultivateurs," espérant que ceux-ci vont oublier qu'il a refusé de les consulter lorsqu'il s'est agi de la marine, qui va leur coûter des millions.

En garde! cultivateurs.

Depuis dix ans, vous vendez tous vas produits à un bon prix. Vous vivez heureux. Vous n'avez presque pas la peine de vous déranger pour vendre tout ce que votre terre produit, parce qu'un tarif raisonnable vous protège contre une concurrence ruineuse.

En garde!

L'on veut surtout détourner votre attention des projets ténébreux que le premier ministre ourdit à votre insu.

En garde!

C'est à votre tour, dit-on. Prenez garde que ce soit surtout le tour des Américains.

FAUT-IL ESSAYER?

Les ministériels eux-mêmes ont si peu confiance dans la réciprocité qu'ils en sont réduits à dire: ''essayons toujours, il n'y a pas de mal à cela.''

Pourquoi lâcher le certain pour l'incertain?

Si nous approuvons la réciprocité, le marché est fait, et, pour s'en défaire, il faudra le briser. Comment le briserons-nous si les Etats-Unis y trouvent leur avantage? Ils seront mécontents et nous traiteront ensuite comme l'Allemagne nous a traités pendant deux ans, comme les Etats-Unis, eux-mêmes, voulaient nous traiter, il y a un an en menaçant nos produits

d'une surtaxe. Les arrangements commerciaux, une fois conclus ne se brisent pas comme on le veut. C'est toujours le plus fort qui s'en tire le mieux. La guerre, dont l'Europe est menacée à propos du Maroc, n'a-t-elle pas pour cause le conflit des intérêts commerciaux et financiers?

Restons comme nous sommes, indépendants des Etats-Unis, pour ne pas nous exposer à devenir leurs esclaves.

Dernière question que nous soumettons à la plus sérieuse attention des électeurs canadiens.

De 1866, date à laquelle les Etats-Unis ont abrogé l'ancien traité de réciprocité, à venir jusqu'en 1911, soit pendant une période de quarante-cinq ans, les Américains ont toujours refusé la réciprocité.

S'ils la désirent tant aujourd'hui, pensez-vous que ce soit pour enrichir les Canadiens?

LA REPONSE A CETTE QUESTION

Le président Taft lui-même va répondre à cette question dans l'article très important qu'il vient de publier dans la revue "Leslie's Weekly."

"Le Canada," dit-il, "ne peut pas engraisser le bétail comme on l'engraisse aux Etats-Unis et il est devenu très avantageux d'impor-

ter le jeune bétail du Canada, même en payant le droit, pour l'engraisser pour le marché de Chicago.''

''Un avantage très appréciable de la réciprocité pour le cultivateur de ce pays sera d'augmenter, par l'importation du blé canadien en franchise, l'approvisionnement de déchets qui servent à ses engrais.''

''Les Etats-Unis exportent au Canada beaucoup plus de chevaux qu'ils n'en importent du Canada.''

''Les Etats-Unis exportent déjà au Canada quinze fois plus de viande et de produits laitiers qu'ils n'en importent du Canada.''

''Les Etats-Unis vendent beaucoup plus de patates au Canada qu'il n'en achètent de ce pays.''

Enfin, cette dernière déclaration:

''L'un des buts principaux du traité actuel, c'est de conserver nos ressources nationales. Il est bien évident que votre réserve de bois ne peut plus suffire et que nous devons, chaque fois que nous le pouvons, augmenter nos sources d'approvisionnement.''

C'est cela, se dit M .Taft, allons prendre ce qu'il nous faut chez le voisin.

Et le voisin qui croit faire oublier ses fredaines en faisant sonner l'argent des américains, se déclare enchanté.

Avec ça, se dit-il, je fais passer ma marine de guerre.

Cultivateurs, vous voyez le piège, en garde!

